

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan kesimpulan di atas sehingga bisa di tarik kesimpulan dari penelitian ini yaitu Periklanan di lembaga sekolah SMA Muhammadiyah 7 Panceng memiliki tingkat keefektivan yang sangat baik dalam hal promosi. Dalam hal ini periklanan dapat dikatakan efektif karena dari semua media yang dilakukan untuk melakukan promosi telah tersampaikan dengan baik kepada sasaran baik itu wali murid atau siswa itu sendiri.

Promosi penjualan di lembaga sekolah SMA Muhammadiyah 7 Panceng juga dapat dikatakan efektif karena lembaga sekolah sendiri sudah memberikan banyak promosi-promosi untuk menarik minat siswa-siwi dan juga wali murid untuk bergabung di sekolah terebut.

Personal Selling yang di lakukan oleh lembaga sekolah SMA Muhammadiyah 7 Panceng yaitu lembaga melakukan demo disetiap sekolah dengan cara mendatangi langsung ke sekolah-sekolah MTS/SMP untuk melakukan promosi penjualan.

Strategi ini memang efektif tetapi kurang maksimal. Karena dari kalangan wali murid pun masih belum mengetahui adanya *personal selling* sebagai salah satu media promosi yang dilakukan oleh lembaga sekolah. Tetapi ada dalam penuturan dari salah satu informan bahwa kurang teralisasinya kegiatan-kegiatan yang telah di jelaskan oleh tim promosi masih banyak yang tidak terlaksana. Hal

itu juga berpengaruh bagi minatnya siswa-siswi untuk memilih lembaga sekolah tersebut.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan, maka peneliti memberikan rekomendasi yang dapat dipertimbangkan agar bisa meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik:

1. Bagi sekolah SMA itu sendiri agar perlu terus menginovasi promosi promosi yang sudah ada terkhusus dalam hal periklanan, personal selling dan promosi penjualan agar calon siswa-siswi baru semakin tertarik untuk bersekolah di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik.
 - a. Periklanan sebaiknya jaringan periklanan di perluas lagi, seperti mulai melakukan promosi diluar daerah penceng dan memanfaatkan media online dengan lebih baik agar dapat diterima di kalangan masyarakat dengan baik.
 - b. Promosi penjualan sebaiknya lebih ditingkatkan lagi dengan memberikan promosi-promosi yang lebih baik serta memberikan manfaat yang baik pula untuk siswa-siswi kedepannya.
 - c. *Personal selling*, sebaiknya lembaga sekolah mengevaluasi kembali terkait demo yang telah dilakukan agar dapat memberikan inovasi terbaru untuk memberikan wawasan terkait lembaga sekolah. Selain itu sebaiknya apa yang telah disampaikan tentang lembaga sekolah harusnya sesuai dengan realita agar siswa-siswi yang telah memilih sekolah SMA Muhammadiyah 7 Panceng tidak merasa di bohongi atau merasa kecewa.

2. Bagi penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dengan menambah beberapa Agen seperti guru BK SMP, PDM, PDA, PCM yang dapat meningkatkan jumlah siswa baru dan menggunakan teknik analisis yang berbeda.